

平成 19 年度 環境負荷低減を指向した グリーン・サービサイジングに関する調査研究 概要

1. 補助事業の概要

(1) 事業の目的

循環型社会構築及び地球環境保全への取組みが喫緊の課題となっている今日、大量生産・大量消費のビジネスモデルから持続可能な社会の構築へ向けたビジネスの形態として、「サービサイジング」という概念にもとづく事業展開が求められつつある。このサービサイジングは従来、製品として販売してきたものをサービス化して提供するというビジネスモデルのイノベーションで、従来の事業とは異なる価値を提供者と利用者の双方に生み出す可能性があり、かつ、環境負荷低減効果があると期待されており、もの作りを中心とするわが国産業界の一つの目指すべき方向であると考えられる。

環境装置産業は、環境関連法規制と官公需要により発展してきたが、市場の熟成、公的補助削減等の影響で 2003 年度以降は低迷しており、ビジネスモデルの変革が望まれている。これまでの製品販売型のみならずサービス提供を含めたトータルソリューションが求められつつあり、これまで確立されたりサイクル基盤技術や各種環境技術に加え異業種間との連携等によるより高度な事業形態の構築や環境負荷低減効果が期待されている。

このような状況下、環境負荷低減のあるサービサイジング＝グリーン・サービサイジング（GS）という新しい概念に基づく事業の現状と将来動向、新たな環境事業形態の構築及び更なる環境負荷低減手法のあり方につき検討することは重要である。

平成 19 年度の調査では、GS・ビジネスの国内外の先進事例につき調査するとともに、ビジネス構築の上での成立要件、課題、促進策の調査分析を目的として実施した。

(2) 実施内容・成果

1) 社会動向、市場動向調査

環境装置の生産実績は、図 2-1 のとおり 2001 年度の約 1.7 兆円をピークに減少傾向が続いており、2006 年度の市場規模は 2001 年度当時の半分となっている。その理由として、需要の中核となっていた官公需要における公共投資の削減や、市町村合併による整備計画の先送り等が背景としてあげられる。

2006 年度の環境装置の生産実績は、大気汚染防止装置の分野において前年度を上回ったものの、水質汚濁防止装置、ごみ処理装置、騒音・振動防止装置の分野で、前年度を下回ったことから、生産額は 8,202 億 8,600 万円となり、前年度よりも 7.8%の減少となった。

2) 環境ビジネスの市場規模と将来推計

我が国の環境ビジネスの市場規模は、経済産業省や環境省等によって推計されており、2007 年では約 35～60 兆円と見積もられている。

また、経済産業省・産業構造審議会環境部会の産業と環境小委員会で策定中の「環境を

『力』にするビジネス」の成長戦略において、2005年に59兆円規模だった環境ビジネス市場が、2015年には83兆円に、雇用規模も180万人から260万人に拡大すると予測している。

中長期的には官公需要の大幅な拡大は見込まれないものの、温暖化防止対策の本格化による廃棄物処理装置や、汚泥処理装置等に関する市場の民間需要、新たな技術ニーズによる市場の需要が見込まれる。

3) リース、ESCO、PFI事業の調査

グリーン・サービサイジング事業の事例調査にあたり、同事業が導入し易い、或いは利用できると目された既存事業は、リース、ESCO、PFI事業であった。リースは、グリーン・サービサイジングのみならず、様々なビジネスの場で活用されている。ESCOについては、事業そのものが既にGSであるとされている。一方、PFIについては、サービサイジングの性質を持った事業も多いと目されている。

・ リース事業

社団法人リース事業協会によると、「リース (LEASE)」とは「賃貸借」を意味し、米国では「リース (制度)」が誕生する前からオフィスや住宅の賃貸借を指す言葉として使われてきた。ここでいう「リース」とは、設備を「購入する」ことではなく「使用する」ことが設備投資の本来の目的であることに着目した新たな設備調達手段である。

・ 我が国のリース利用状況

我が国の2006年度のリース取扱高は約7.7兆円規模であり、そのうちリースによる設備投資額は7.1兆円とリース取扱高の92%を占める。また、我が国の2006年度の民間投資金額は80.8兆円規模にのぼるが、そのうちリース設備投資額の割合は8.8%である。

・ ESCO事業

ESCO (Energy Service Company の略) 事業とは、工場やビルの省エネルギーに関する包括的なサービスを提供し、それまでの環境を損なうことなく省エネルギーを実現し、さらにはその結果得られる省エネルギー効果を保証する事業である。その特徴として、ESCOの経費はその顧客の省エネルギーメリットの一部から受け取ることである。

・ ESCO市場規模

日本のESCO市場規模は、2003年度時点で約557億円であったが、2004年度では産業部門の大型案件の減少により約374億円となった。しかしながら(財)省エネルギーセンターによれば、日本のESCO関連事業の潜在市場規模は2.47兆円と予測している。

一方、米国のESCO関連事業の年間市場規模は2005年時点で約36億ドル(約4,140億円)であった。米国ESCO協会(NAESCO: National Association of Energy Service Companies)の2007年5月に発行された資料によると、2008年の市場規模予測は52~55

億ドルを見込んでいる。尚、米国 ESCO 協会の登録企業は 46 社である。

・ PFI 事業

PFI (Private Finance Initiative) は 1992 年に英国で導入された行政改革の手法である。我が国の内閣府によると PFI とは、「公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う新しい手法」とされている。

我が国における PFI は 1999 年 7 月に公布された「民間資金等の活用による公共施設等の整備等の促進に関する法律」により活用され始めており、2007 年 10 月 22 日現在、国、地方公共団体、特殊法人等の計画等を含む事業総数は 290 件にのぼっている。

(3) 政策、支援策等に係わる現状の把握

1) 法規制に係る現状の把握

我が国は、従来、大量生産・大量消費・大量廃棄型の経済活動を行ってきたが、廃棄物の最終処分場逼迫などの環境制約、将来的な鉱物資源の枯渇に対する懸念などの資源制約といった問題に直面している。そうした中、今後、持続的な発展を達成していく上で、これらの制約要因が経済、社会活動に深刻な影響を及ぼすことを鑑み、環境と経済が両立した新たな循環型社会システムを構築することが急務とされた。そのため我が国は、2000 年に循環型社会形成推進基本法を制定 (2001 年 6 月施行) し、国民、事業者、市町村、政府の役割を明確にして廃棄物処理対策とリサイクル対策を総合的、計画的に推進していくための法整備がなされた。

さらに再生資源利用促進法を改正し、「資源有効利用促進法」を制定して具体的な廃棄物減量・リサイクル促進のための法律を整備したほか、個別製品のリサイクル法の制定、廃棄物処理法の改正等、循環型社会形成推進のための法体系の整備を行っている。

2) 国内外のサービサイジングに係わる関連法制度

① GS 事業

経済産業省では、「環境負荷低減」及び「競争力を有する新たなビジネスモデルの創出」に資する新規性・オリジナリティ・競争力の高い「GS 事業」を発掘し、その展開を支援することを通じて、21 世紀型の持続可能な社会構築に向けた事業活動が進展する契機とすることを目的に本事業を実施している。

本事業実施の背景、目的は、近年、企業は環境経営への取り組みの一つとして、「製品リサイクルの推進」、「環境配慮製品の普及」に努めており、こうした取り組みは、社会全体の環境負荷低減に資する。しかし持続可能な社会の構築に向けて、20 世紀型ビジネスモデルの前提とでも言うべき大量生産・大量消費からの転換を十分に促すものとはなっていない。このため、今後はこれまで確立されたリサイクル基盤の整備に加え、例えば、2R (「リデュース (発生抑制)」、「リユース (再使用)」) 等を指向した、環境負荷の低減に資する新たな事業活動への転換が一層重要となつてきていると言える。また、こうした製品の機能に着目した付加価値の高いサービス提供型ビジネスモデルは、将来的に市場競争力を有す

る新たな事業としても期待されている。

①-1 支援対象となる事業

- a) 「経済性のある事業」への発展可能性が高く、「新規性・オリジナリティの高い事業」を支援。
- ・持続可能な事業基盤確立の視点から以下に該当する事業を支援。
 - ・社会的に需要があると認められ、顧客に便利さや利益を提供する事業。
 - ・展開しようとするビジネスモデル（事業の仕組み、収益構造等）が新規性・オリジナリティを有すると認められる事業。
- b) 事業の実施主体は、「中小企業、中小企業の連携組織（中小企業グループ）又は NPO 等の市民団体」を想定。

①-2 モデル事業による支援の内容

- a) 企業、企業の連携組織（企業グループ）又は NPO 等の市民団体が実施するモデル事業を、事業期間（一年度）内に限り支援。
- b) 委託の金額：1 件あたり概ね 200 万円程度から 600 万円程度（具体的な金額については、事業計画と支援要望額の内容を精査の上決定）。
- c) 委託費の使途：コンサルタント費等外注費（委託費の 1/2 が上限）、専門家指導費、旅費・交通費、会議費、資料費、通信運搬費、広報宣伝費、物品費（1 点あたり 20 万円（税込み）以上のものは計上不可、レンタル料可）、臨時雇役費、印刷製本費、消耗品費委託費の支払は、事業終了時にその支出を証明することができるものに限られる（家賃及び人件費は支援対象外）。

①-3 採択事業案件

経済産業省の GS 事業に採択された案件は、以下の表のとおりである。

GS 採択事業案件リスト

年度	申請者	事業名
H17 2件	アマタ (株)	木製遊具における木質系マテリアルリース事業－森林資源の循環利用とシステム構築－
	(株) エリックス	レンタルボトルシステムによる容器リユースサービス事業
H18 6件	いわき化水 (株)	汚泥廃棄物から菌体肥料を製造する廃棄物発生抑制システムの構築
	スターウェイ (株)	環境デリバリーパック「イースターパック®」を利用した梱包・輸送
	(株) ステラ環境科学	電解機能水を用いた冷却水系水質総合管理サービス事業
	(株) 日本リモナイト	下水処理に於ける脱硫剤リースによる硫化水素ガス吸着サービス提供と脱硫剤リサイクル
	NPO 法人南信州おひさま進歩	温室農家ビニールハウスへのバイオマス熱エネルギー供給サービス事業
	(株) ユニフオーク	企業向けユニフォームの販売代理店におけるリユースビジネスモデル創出事業
H19 5件	ウインド・カー (株)	「きれいな風を感じるまちづくり」マンション向けモビリティシェアリング事業の展開
	オリエント商事 (株)	店舗機能状態サービス
	バッテリーバンクシステムズ (株)	電動フォークリフト用バッテリーのトータル・マネージメント事業
	エコビズ (株)	梱包用荷崩れ防止グリーンエコベルトによる、環境負荷低減と物流コスト削減事業
	楽しい (株)	生ゴミ処理機のレンタルにより食品廃棄物の地域内循環を実現する「メリーズシステム」

(出所：経済産業省 HP 他より整理)

(3) カーシェアリング事業の支援施策

2002年に制定された構造改革特別区域法に基づき、全国各地に様々な規制緩和策を盛り込んだ「構造改革特区」がある。その中の「カーシェアリング事業」を支援する施策として規制緩和を提案し、規制緩和がなされたもの、現行法でも実現が可能と確認されたものがある。

なお、この規制緩和の効果について、2007年7月現在、特区として対応したケースが211、全国的に対応したケースが310あった。また車庫法の規制緩和提案に関しては現行法で対応できることが明確化されたケースは1,963件にのぼった。

(4) 環境分野の公的、民間支援

1) 「環境配慮型経営促進事業」制度の運用

日本政策投資銀行（DBJ）では、2004年から環境配慮型経営促進事業制度の運用を本格的に開始した。

同制度は、環境スクリーニングを用いて企業の環境経営度を評点化し、これを融資条件に反映する仕組み（環境格付に基づく融資制度の創設）を作り、私募債保証などの運用を実施する。2007年10月までに融資件数・102件、融資総額・1,387億4,800万円で、2007年度からCO₂削減に取り組む企業への利子補給の仕組みも制度化した。

2) 事業者向け環境融資商品

企業における環境関連の設備投資需要が高まる中で、従来、環境配慮型融資への取り組みはごくわずかな先進的金融機関に限られていたが、2007年3月では50を越える金融機関がなんらかの環境融資商品を取り扱うまでになっている。環境融資は一般に金利優遇を伴うことが多く、これには金融機関にとって環境配慮行動を取ることによる社会的評価を高める、環境リスクの回避など取引コストの削減に繋がるなどのメリットがある。特に、ISO14001や簡易型EMS(環境マネジメントシステム)の認証取得企業を対象としたものにすれば、審査コストや新規開拓コストの節減などの経済合理性はあり、様々の形を取りながら広がりを見せている。

3) 省エネ関連融資

ESCO事業と同様に、省エネルギー効果が大きい場合は省エネルギー助成として各種の補助金を受けることができる。リースの場合はリース会社が対象になり、補助金交付の認可は、GS対応事業の推進に対しても非常に有利となる。

(5) 事例調査

1) 検討事例の紹介

GSの事業事例につき、国内外の情報を収集し、整理を行った。整理の方法については、経済産業省が2007年3月に取りまとめた「GSビジネス－環境に優しい「機能提供型のビジネス」が開く新たな社会－」資料内の「わが国のグリーン・サービサイジングの事例（P.6～P.12）」に掲載されている情報に基づき、実施主体、業種・製品分類、事業分類、事業名、事業概要等に区分しリスト化した。

情報の収集について、国内の事例109件中、1～86件までの事例は、経済産業省がGSビジネスとして紹介しているものである。一方、国内の87件以降の事例と海外事例については、特にGSビジネスに限定して収集していない。すなわち、「グリーン（＝環境負荷低減）」事業だけに限定せず、サービサイジングやPSS、または我が国の環境関連企業の新たな事業展開に参考となると考えられるビジネス事例を、各種文献等により収集、整理した。

2) 国内事例の分析

経済産業省がGS事業に関する検討を行った際に利用された区分と分類に従って整理した。GS検討リスト・国内109件のうち、取引形態等から62件に絞込み、更に事業内容等の重複等から40件に絞込みを実施した。その中からさらに環境関連事業の18事例を抽出した。

環境関連企業的事例

No.	リスト No.	企業名	業種または 製品分類	事業概要
5	23	(株) ファーストエスコ	ESCO	ESCO 事業
6	24	(株) INAX	ESCO	水に関する ESCO 事業
7	25	栗田工業 (株)	一般機械器具	水処理・リサイクル装置等レンタル・リース
8	26	(株) クボタ	一般機械器具	リサイクル装置等レンタル・リース
9	28	エナジーメイト (株)	一般機械器具	発電装置レンタル・リース
10	30	(株) ティーズフューチャー	電気電子、通信機器	事業系機器リユース
12	46	(株) ビックウェブ	輸送用機械器具	事業系機器部品リユース
13	56	(株) ゼオテック	廃棄物処理	廃棄物処理・リサイクル代行
14	57	日本電工 (株)	廃棄物処理	廃棄物処理・リサイクル代行
15	59	オーエスサービス (株)	廃棄物処理	焼却サービス
16	60	オリックス環境 (株)	廃棄物処理	廃棄物処理コーディネイト
20	74	いわき化水 (株)	廃棄物処理	廃棄物処理、リデュース
21	75	(株) ステラ環境科学	水質管理	水質総合管理サービス事業
22	76	日本リモナイト (株)	廃棄物処理	脱硫剤リモナイトを使った廃水処理
24	80	バッテリーバンクシステムズ (株)	産業機械部品	廃バッテリー管理、循環サービス
25	82	楽しい (株)	廃棄物処理	生ゴミ処理機レンタル
29	91	西日本オートリサイクル (株) (新日鐵系)	廃棄物処理、鉄鋼 ほか	自動車リサイクル事業、リマン
31	93	荏原実業、東京リース	環境装置	環境測定装置のレンタル事業

① 事業分類別の整理

40 事例について、事業分野別に整理すると以下のとおりである。

40 事例における事業分野別の整理

		企業名 【リスト No.】	
		① リース・レンタル等、機器の提供を中心とした業務内容	② 加工処理、マネジメント、コンサル等を中心とした業務内容
環境 関連 事業	3R 関連事業 (リマン、測定事業等含む)	日本電工 オーエスサービス 日本リモナイト 楽しい 荏原実業ほか 東芝	ティーズフューチャー ビックウェーブ ゼオテック オリックス環境 スターウェイ いわき化水 ステラ環境科学 バッテリーバンクシステムズ 小松製作所 エフピコ ヨコタ東北 西日本オートサイクル
	省エネ・代エネ (ESCO) 関連 事業	日立製作所 ファーストエスコ クボタ エナジーメイト 南信州おひさま進歩	INAX 木村技研
	アウトソーシング 事業 (FM 等)		三菱電機ビルテクノサービス 新日本空調 栗田工業 佐川急便 日本通運 日本軽金属
	その他の事業	松下電器 森精機 三菱 UFJ リース	日本ペイント オリックス
	IT の積極活用		ギア・ヌーヴ 小松製作所 セールスフォース.com ホンダ

②異業種との連携分野

40 事例リストのうち、異業種との連携によって事業を行っている事例を取り上げると、以下のとおりである。佐川急便や日本通運では、それぞれ 3PL（サードパーティロジステック）と呼ばれるサービスを展開している。これは元来、別々の企業がそれぞれ異なる場所で行っていた商品の検収、在庫、ピッキング、値づけ、出荷検品、梱包、出荷という個別のプロセスを一つの場所で実施するサービスである。3PL に参加するメーカーは、物流のみならず製造プロセスの一部も、佐川急便や日本通運にアウトソースすることになり、製造企業と物流企業との新しい異業種連携と言える。

日本ペイントも水性リサイクル塗装システムについて導入先の企業と連携して、システム運用にあたっている。

荏原実業と東京リースの事業は、高額な環境測定装置について、まず自治体などに試用してもらつつもりで製品レンタルを行い、その後の販売に繋げる狙いがある。

森精機と三井リースの工作機械のレンタル事業については、工作機械の製品、技術、保守管理等について森精機が実施し、顧客への販促、リース等ファイナンスに関しては、三井リースが実施している。両社ともそれぞれ得意分野で事業を展開出来ることと、従来なかったサービスを顧客に提供できるという点からも、Win-Win の関係が構築している。

また三菱 UFJ リースは、自社が提供するリース物件にグリーン電力を組み込み、日本自然エネルギー（株）からのグリーン電力証書を発行してもらおうという仕組みを作って、商品の差別化を図っている。三菱 UFJ リースにとっては、商品の差別化以外にもグリーン電力を顧客に提供していく分、より高額で高付加価値な商品を提供できる点もビジネス上、有利である。

異業種との連携による事業例

No.	リスト No.	企業名	業種または製品分類	事業概要
17	61	佐川急便（株）	運輸	3PL（サードパーティロジステック）
19	63	日本通運（株）	運輸	3PL（サードパーティロジステック）
26	84	日本ペイント（株）	化学工業	水性リサイクル塗装システム
31	93	荏原実業、東京リース	環境装置	環境測定装置のレンタル事業
35	100	森精機／三井リース	工作機械	工作機械のレンタル
36	101	三菱 UFJ リース／日本自然エネルギー（株）	リース、電力	環境装置のリース、グリーン電力調達

3) 海外事例の分析

① 経済産業省の分類に則った整理

本調査のGS検討リストに挙げられた海外事例(表3-2)について、経済産業省がGS事業に関する検討を行った際に利用された区分と分類に従って整理した。

GS検討リスト・海外37件のうち、取引形態等から25件に絞込み、更に環境装置、廃棄物処理業の企業の事例を整理すると以下の14例のとおりである。

環境関連企業の事例

No.	リスト No.	企業名	業種または製品分類	事業概要
1	2	Dupont	化学工業	CMS:車体塗装の請負(塗料の削減)
2	3	Gage Products	化学工業 (塗料・溶媒)	CMS:溶媒、塗装工程の環境負荷低減
3	4	PPG Industries	CMS	CMS:塗料の削減
4	8	Haas TCM	CMS	CMS:化学製造に関する環境負荷低減等のコンサル
5	9	PPG Industries	CMS	CMS:化学製造に関する環境負荷低減等のコンサル
6	10	Castrol	化学工業(オイルメーカー)	CMS/省資源/製造プロセス改善
7	11	RWE Solutions UK Ltd.	ESCO	ESCO 事業
8	12	EcoCentroGen Ltd (ECG)	エネルギー供給等	ESCO 事業ほか
9	14	Göteborg energi (イエーテボリ(ヨーテボリ)エネルギー)	エネルギー(ガス、熱供給等)～	ESCO、暖房ビジネス(省エネサービス)
10	20	Klüber社	潤滑剤供給サービス事業	移動ラボ(潤滑剤供給サービス)
11	22	AMG 社	新エネ	ソーラー熱供給サービス
12	30	Ashland Chemicals Co., USA	化学工業	CMS:化学物質の管理、低減
13	31	Quaker Chemical Management Services, USA	化学工業	CMS:化学物質の管理、低減
14	32	SafeChem, USA	化学工業	CMS:リサイクル

② 事業分類別の整理

25 事例について、事業分野別に整理すると以下の表のとおりである。尚、内容からみて、前述の日本の区分とは別の整理を行った

表 3-11 25 事例における事業分野別の整理

		企業名【リスト No.】
環 境	CMS 事業	DuPont、Castrol 等 CMS 実施企業・9 社
	ESCO 事業	RWE Solutions UK Ltd.
	エネルギー供給 (ESCO)	AMG 社 EcoCentroGen Ltd Göteborg energi
	アウトソーシング (ファシリ ティマネジメント) 事業	ABB 社、Johnson Controls, Inc.
	オフィスのレンタル、リース 事業	Wilkhahn 社、Gispen 社、Coro, USA、 DuPont, USA、Interface Inc., USA
	その他の事業	Xerox Global Services K l ü b e r 社 Ciba-Geigy (現・Novartis) Daimler (Mercedes-Benz) フィリップス Medical Systems 社

CMS とはケミカルマネジメントサービス (CMS : Chemical management Services) の略である。

③ 異業種との連携分野

25 事例の中には、異業種との連携という形態でビジネスを進めているものは CMS 以外にはなかった。

CMS は、顧客となる製造企業から委託を受けて、製造ラインの化学物質削減に取り組む。またデュポンなど化学メーカー系など塗料部門を持っている場合だと、自動車メーカーから塗装プロセスの見直しを委託され、使用する塗料の削減と、塗装工程から発生する VOC などの削減を実施している。

(4) GS における課題の整理

1) GS 事業成立に関わる課題

事例講演、文献調査を実施し対象企業における事業成立の課題について、講演者の回答または資料内容により以下の表に整理した。

事例講演、文献調査の対象企業における事業成立の課題及び成立要件

	事業名	事業成立の課題	成立要件
栗田工業 (No.25)	超純水供給事業	成立要件およびリスクヘッジとして、仕込み先は伸張企業を選別して実施	→顧客の選別（優良顧客に対してサービス化）を図る
コマツ (No.85)	リマニュファクチャリング事業	リマン品の供給源の確保が重要	→事業スキーム全体の見直しを行う
木村技研 (No.108)	節水 ESCO	費用対効果の比較が難しい	→成果保証の精度向上が必要
INAX (No.24)	節水 ESCO	費用対効果にばらつきが出る	→成果保証の精度向上が必要
		前例、実績がないことから、顧客が導入を見送る	→モデル事業の実施による実績づくりが必要
三菱UFJリース (No.101)	グリーンリース	前例、実績がないことから、導入を見送られる	→モデル事業の実施による実績づくりが必要
三菱UFJリース (No.101)	グリーンリース	認知度が低い	→モデル事業の実施による実績づくりが必要
日本ペイント (No.84)	水性リサイクル塗装 (RWB) システム	塗料の販売が本業であり、塗装サービスを売るといふ事業は浸透していない	→自社内における本業と、同サービスとの位置づけの明確化が必要
エフピコ (No.87)	エコトレー	世間一般に、発砲スチロール製の容器に対し、環境に悪いという認識	→情報公開、企業 PR の実施が必要 →モデル事業の実施による実績づくりが必要
三菱電機ビルテクノサービス (No.7)	ビルまるごとリースサービス	ビル管理業務はシビアな性能保証が求められるケースは少なく、ビルメンテナンス契約は「予防保全」と「故障時の迅速な対応」が大きな柱	→事業発展のために、環境保全を念頭においた事業提案を行うことが必要

2) GSを含め、サービス化を進めない、進められない理由（ヒアリング結果）

GSを含めて既存ビジネスの形態からサービス化を進めない、または進められない理由について、一部の企業関係者よりヒアリングした結果は、次のとおりである。

① A社：「ESCO事業」

－製品を販売して完結する従来型のビジネスと比較して、手離れが悪い。

（事業成立のための取り組み）

→自社内における本業と、同サービスの位置づけ・区分の明確化が必要と考えられる。

②B社：「機械のレンタル事業」

－将来の顧客に対するサービスの観点から実施しているだけで、実際のところは従来どおり装置売りに繋げたい。

（事業成立のための取り組み）

→自社内における本業と、同サービスの位置づけの明確化が必要と考えられる。

③C社：「環境装置のリース事業（メーカー）」

－リース拡大について、組織体制がGS（リース対応）を行うようにできておらず、人員配置の観点から対応が難しい。リース市場をどうするのかという問題意識はあるが、余剰人員はおらず、新規分野へ人を配置できる状況ではない。

－設備・装置を売る側（メーカー）からすれば、営業窓口はその設備のオーナーではなく、工事会社や設備機器商社などサブコントラクターである。顧客となるサブコンは、値引交渉だけにしか関心がないのが実状である。

（事業成立のための取り組み）

→現行の商慣行からの脱却を図るために、GSを利用（非価格競争）することが必要と考えられる。

→規制強化または奨励制度等により、サブコン、顧客などの環境意識向上を図ることが必要と考えられる。

3) 法制度のあり方と支援制度

GS事業を行うにあたって、行政からの支援や補助といった制度については、ESCO支援などの特定分野や中小企業支援といった制度があるものの、全産業をカバーする施策はない。

しかしながら、GSの主眼である環境に配慮し、環境負荷を低減しようとする企業については、そうでない企業との区別されるべきであり、また企業規模の大小を区別せずに支援が受けられる支援制度の充実が望まれる。

4) リース会計基準の変更

2008年4月よりリース会計基準が変更され、所有権移転外ファイナンス・リース取引について、「賃貸借処理」から「売買取引」に一本化されることから、リース利用企業、リース会社への影響が大きいと見られている。

企業がリース制度を利用する理由は、①会計処理を行う上で、「賃貸借処理」を採用した場合、リース物件を貸借対照表に計上する必要がなく、リース資産およびリース負債を計上することがないため「貸借対照表のスリム化」が図られる、②損益計算書にも、物件の減価償却費は発生せず、計上するのはリース会社に支払う「支払いリース料」のみとなる、というメリットがあったが、今後はそれが望めなくなる。

尚、変更されないのは、①中小企業には従来どおり「賃貸借処理」が継続、②一件 300万円以下の取引は賃貸借処理が維持、という点である。

GS 事業を導入、実施していくことを考えた場合、今回のリース会計基準の変更は、ファイナンスの側面からプラス効果にはならない。

そのため GS 事業の育成、発展にあたっては、新たな金融、税制面からの優遇処置や企業が利用しやすい制度の整備が期待される。

2. 予想される事業実施効果

前述したとおり、企業の GS 事業参入にあたっては、いくつかの課題はある。しかしながら社会全体の環境に対する意識の変化、企業経営のあり方、GS 導入によるメーカー、ユーザーの双方が得られるメリットを整理していくと、新たな環境事業形態の構築及び更なる環境負荷低減の一つの手法として重要な取り組みと言える。

3. 本年度調査のまとめ

本年度では GS の全般的な内容とともに、既存ビジネスの中から GS として目される事例を国内外から収集し、内容の把握と定性的な分析、評価を行った。

前述のとおり、GS とはどのような形態、諸条件を満たしたビジネスであれば GS といえるのか、有識者や行政関係者、企業関係者間においても確立していない。学術的にはいくつかの環境イノベーション概念が提示されているものの、一般企業の間においてはその概念が理解されていないのが現状である。

そのため、GS による環境イノベーションのメリットや重要性等の啓発普及を企業のみならず社会全体に提示、促進していくことが課題ともいえる。

GS の普及啓発にあたっては、経済産業省が GS のモデル事業を支援する政策が行われている。一方で、企業のビジネスモデルは、たとえ同じ業種であっても画一的なビジネスモデルで事業を行っている企業などないことから、GS の概念に該当する、もしくは近い事例をより多く提示していくことが重要である。

今後はより多くのモデルケースの中から、いくつかの参考となる事業を抽出し、それらの成立要件やマネジメントを様々な角度から多面的に分析・評価を整理して、従来型のビジネスモデルと比較検討できるようになるのが望ましいと考える。

4. 本事業により作成した印刷物等

平成 19 年度 環境負荷低減を指向したグリーン・サービサイジングに関する調査研究報告書